

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Sejarah Kedai Minuman Ladza Tea Ngembalrejo Bae Kecamatan Kudus

Kedai Ladza Tea ini merupakan kedai dengan nuansa sederhana. Kedai Ladza Tea ini didirikan pada tanggal 7 november 2022 oleh Muhammad Shofhal Jamil. Pemilik mendirikan usaha Kedai Ladza Tea adalah berawal dari mimpi dan tekadnya yang kuat. Sebelumnya tempat yang ditempati Kedai Ladza Tea merupakan sebuah ruko kosong yang dijual, dengan awal pertama kali membuka kedai kecil-kecilan yang berada di Jalan Satria Ngembal rejo RT 01 RW 01 Kecamatan Bae Kudus. Lokasi didalam gang dianggap strategis sebab merupakan ruang publik bagi semua kalangan termasuk mahasiswa. Seiring dengan bertambahnya konsumen kemudian Kedai Ladza Tea juga menggunakan delivery untuk mahasiswa area sekitar kampus, dan alhamdulillah sekarang sudah mendirikan cabang lagi yang berada di Ngerang Tambakromo Kecamatan Pati.¹

Seiring dengan adanya peningkatan konsumen yang banyak, Kedai Ladza tea ini juga menyediakan sejumlah kursi di depan dan di dalam Kedai untuk para pembeli menunggu pesanannya selesai, dan juga terkadang ada mahasiswa mahasiswi yang nongkrong didepan Kedai itu. Tempat Kedai Ladza Tea itu cukup luas yang didalamnya juga ada fasilitas seperti kamar mandi, kipas angin. Target utama konsumen Kedai Ladza Tea dari kalangan anak muda, terlebih mahasiwa. Dengan melakukan promosi dengan media sosial instagram atau dari mulut ke mulut dan teman kuliah dari si pemelik Kedai Ladza Tea semakin banyak orang yang mengetahui tentang Kedai Ladza Tea. Jam operasional di Kedai Ladza Tea buka pukul 09:00 sampai pukul 22:00 WIB tiap-tiap hari.²

Kedai Ladza Tea menawarkan sejumlah pilihan menu varian minuman dengan harga terjangkau untuk kalangan anak muda. Seperti minuman teh, milkshake, jeruk peras, yakult, squash dan masih banyak varian baru lainnya, di Kedai Ladza Tea juga ada sejumlah cemilan titipan dari mahasiswa atau bu dosen seperti

¹ Data Observasi Oleh Muhammad Shofhal Jamil, Pemilih Kedai Ladza

² ata Observasi Oleh Muhammad Shofhal Jamil, Pemilih Kedai Ladza

makaroni, kerupuk seblak, dan lainnya. Seperti yang kita ketahui, Kedai Ladza Tea merupakan sebuah kedai teh sehingga tidak dipungkiri lagi bahwa menu yang mereka unggulkan adalah teh. Kedai ladza tea senantiasa melakukan inovasi terkait dengan produk. Hal itu dilakukan untuk menciptakan kenyamanan konsumen. Persaingan bisnis kedai minuman dikudus yang semakin tinggi, Kedai Ladza Tea memanfaatkan sosial media sepenuhnya sebagai penunjang strategi pemasaran.



Gambar 4.1
Kedai Ladza Tea Ngembal rejo Bae Kudus

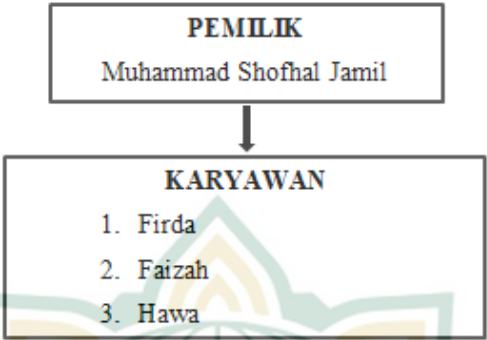
2. Visi dan Misi

- a. Visi Kedai Ladza Tea
 - 1) Mengenalkan produk ladza tea pada konsumen
 - 2) Meramaikan Kedai Ladza Tea agar bisa dikenal di kalangan luar.
- b. Misi Kedai Ladza Tea
 - 1) Menambah pendapatan
 - 2) Memberikan kualitas pelayanan produk yang terbaik untuk konsumen.

3. Stuktur Organisasi Kedai Ladza Tea

Stuktur Organisasi merupakan susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau

perusahaan. Berikut adalah struktur organisasi pada Kedai Ladza Tea dalam pembagian dalam melakukan tugas kerja.



4. Daftar Menu Kedai Ladza Tea

Varian Tea			
Jasmine Tea	Rp. 3.000	Leai Tea	Rp. 5.000
Ladza Tea	Rp. 4.000	Lemon Tea	Rp. 5.000
Sirup LADZA	Rp. 4.000	Apple Tea	Rp. 5.000
Passion Tea	Rp. 5.000	Peach Tea	Rp. 5.000
Mango Tea	Rp. 5.000	Blackaurrant Tea	Rp. 5.000
Strawberry Tea	Rp. 5.000	Milk Tea	Rp. 10.000
Grape Tea	Rp. 5.000	Thal Tea	Rp. 10.000
Reguler			
Avocado	Rp. 10.000	Bubble Gum	Rp. 10.000
Strawberry	Rp. 10.000	Taro	Rp. 10.000
Red Velvet	Rp. 10.000	Choco Oreo	Rp. 10.000
Tiramisu	Rp. 10.000	Blackforest	Rp. 10.000
Coffee			
Cappulino	Rp. 10.000	Vanila Latte	Rp. 12.000
Mochacino	Rp. 10.000	Green Tea Latte	Rp. 13.000
Coffee Caramel	Rp. 12.000		
Squash		Yakult	
Lemon Squash	Rp. 8.000	Lemon Yakult	Rp. 8.000
Strawberry Squash	Rp. 8.000	Strawberry Yakult	Rp. 8.000
Jeruk Squash	Rp. 8.000	Jeruk Yakult	Rp. 8.000
Mangga Squash	Rp. 8.000	Mangga Yakult	Rp. 8.000
Sirsak Squash	Rp. 8.000	Sirsak Yakult	Rp. 8.000
Guava Squash	Rp. 8.000	Guava Yakult	Rp. 8.000
Markisa Squash	Rp. 8.000	Markisa Yakult	Rp. 8.000
Melon Squash	Rp. 8.000	Melon Yakult	Rp. 8.000
Vanila Squash	Rp. 8.000	Vanila Yakult	Rp. 8.000
Nanas Squash	Rp. 8.000	Nanas Yakult	Rp. 8.000
Leai Squash	Rp. 8.000	Leai Yakult	Rp. 8.000
Other		Premium	
Jeruk Peras Ladza	Rp. 5.000	Swiss Choco	Rp. 13.000
		Premium Chocolate	Rp. 15.000
		Premium Matcha	Rp. 15.000

Gambar 4.2
Daftar Menu Kedai Ladza Tea

5. Mekanisme Operasional Marketing Kedai Ladza Tea

Pembelian minuman di Kedai Ladza Tea dilakukan dengan sistem tunai yaitu cara melakukan pembelian suatu barang berlandaskan harga keseluruhan/ total. Dalam modul marketing, dalam tiap-tiap pembelian cash konsumen membeli dengan sesuai harga dari minuman itu.

B. Deskripsi Data Penelitian

Penulis akan mengkaji data-data yang berkaitan dengan living hadits metode marketing Kedai Teh Ladza di Kudus dalam upaya untuk lebih memahami metode penelitian yang digunakan salah satu peneliti untuk mempelajari bisnis marketing Kedai Teh Ladza di Kudus. Yang akan peneliti uraikan secara jelas dibawah ini.

1. Deskripsi Metode marketing Kedai Ladza Tea Kudus

Metode Marketing merupakan salah satu hal yang sangat penting dalam mencapai suatu tujuan bisnis. Dalam proses penjualan, penjual atau penyedia barang dan jasa memberikan kepemilikan suatu komoditas pada pembeli untuk suatu harga khusus. Dengan melakukan kegiatan pemasaran ada sejumlah hal yang perlu dilakukan untuk promosi pada produk yang dijual. Metode pembayaran yang dipakai di Kedai Ladza Tea ini lebih menggunakan sistem cash atau tunai, tetapi seberjalannya waktu pasti akan bertambah. Berlandaskan wawancara dengan pemilik Kedai Ladza Tea yaitu Muhammad Shofa Jamil menyatakan sebagai berikut:

“Metode pembayaran di Kedai Ladza Tea ini menggunakan sistem cash tetapi ini sudah berjalan sedikit demi sedikit bisa menggunakan sistem Qris (scan kode)”.³

Kedai Ladza Tea menentukan target pasar berlandaskan pengelompokan segmentasi pasar berlandaskan usia. Kalangan anak muda dari usia 14-50 tahun. Menentukan target pasar berguna untuk kelangsungan dalam berbisnis. Kedai Ladza Tea menentukan target pemasarannya pada para mahasiswa dan anak muda. dan dalam 1 bulan bisa menghabiskan sejumlah cap yang tejual. Berlandaskan wawancara dengan pemilik Kedai Ladza Tea yaitu Muhammad Shofa Jamil menyatakan sebagai berikut:

“Target pemasaran di Kedai Ladza Tea tertuju pada mahasiswa dan anak muda sebab tempatnya yang strategis juga berdekatan dengan kampus, dalam 1 bulan

³ Wawancara Penulis, *Muhammad Shofa Jamil* (Kudus, 24 Maret 2024: Penulis).

di Kedai Ladza Tea menghabiskan banyak sekali cap dan omsetnya bisa mencapai 5-10 juta”

Dalam konsep pemasaran menerapkan konsep marketing mix 4p (product, price, place, promotion) dalam menjalankan bisnisnya antara lain:

a. Produk (product)

Kedai Ladza Tea menghadirkan sejumlah pilihan minuman menarik yang dirancang untuk memuaskan dahaga dan selera para pelanggan. Minuman-minuman ini dibuat dengan bahan-bahan berkualitas tinggi dan dikemas dengan desain yang menarik, sehingga tidak hanya menyegarkan tetapi juga memanjakan mata. Ladza Tea berkomitmen untuk memberikan pengalaman minum yang terbaik bagi para pelanggannya, dengan menawarkan sejumlah pilihan rasa dan jenis minuman yang bisa disesuaikan dengan kebutuhan dan preferensi masing-masing. Berlandaskan hasil wawancara pada pemilik kedai ladza tea yaitu Muhammad shofa jamil menyatakan sebagai berikut:

“Untuk produk yang kami tawarkan pada konsumen di kedai ladza tea ini produk yang diberikan dengan melihat kualitas produk yang baik dan pemilihan bahan baku, dan juga rasa, penampilan itu sangat penting. pembuatan produk yang berkualitas, dan juga banyak sekali menu varian yang diminati konsumen”.⁴

b. Harga (price)

Ladza Tea menetapkan harga minumannya dengan mempertimbangkan sejumlah faktor, termasuk harga bahan baku. Harga bahan baku merupakan salah satu faktor penting yang menentukan harga jual produk. Ladza Tea memastikan bahwa mereka menggunakan bahan baku berkualitas tinggi untuk menghasilkan minuman yang lezat dan menyegarkan. Sehubungan dengan hal itu, harga minuman Ladza Tea mencerminkan kualitas bahan baku yang dipakai. Berlandaskan hasil wawancara pada pemilik kedai ladza tea yaitu Muhammad shofa jamil menyatakan sebagai berikut:

“saat menentukan harga produk yang akan dijual pada kedai ladza tea dengan menghitung harga pokok penjualan”⁵

⁴ Wawancara Wawancara Penulis.

⁵ Wawancara Wawancara Penulis.

c. Promosi (*promotion*)

Ladza Tea memanfaatkan sejumlah strategi promosi untuk memperkenalkan dan menarik minat konsumen pada minuman yang ditawarkannya. Promosi yang efektif bisa membantu meningkatkan brand awareness, mendorong penjualan, dan membangun loyalitas pelanggan. Ladza Tea memahami pentingnya promosi dan menggunakan sejumlah media dan saluran untuk menjangkau target pasarnya.⁶ Ladza Tea memanfaatkan sejumlah strategi promosi online dan offline untuk memperkenalkan dan menarik minat konsumen pada minuman yang ditawarkannya. Promosi yang efektif bisa membantu meningkatkan brand awareness, mendorong penjualan, dan membangun loyalitas pelanggan. Ladza Tea memahami pentingnya promosi dan menggunakan sejumlah media dan saluran untuk menjangkau target pasarnya. Wawancara dari pemilik kedai ladza tea yaitu Muhammad Shofa Jamil menyatakan bahwa: “Dalam melakukan promosi kami menggunakan media sosial instagram, serta promosi dari mulut ke mulut atau bisa dari orang ke orang”.⁷

d. Tempat (*place*)

Penentuan lokasi merupakan faktor penting Menjalankan bisnis. Pilih lokasi yang strategis untuk memudahkan konsumen dalam membeli produk. Kedai Ladza Tea dalam menentukan pilihan lokasinya cukup strategis yaitu berada di Jalan Satria Ngembal Rejo Bae Kudus. Meski lokasi Kedai Ladza Tea berada di dalam gang, tetapi bisa dibilang strategis. Unsur lokasi mendatangkan keuntungan besar bagi pengusaha. Berlandaskan hasil wawancara dengan pemilik Kedai Ladza Tea yaitu Muhammad Shofa Jamil sebagai berikut:

“Dalam pemilihan lokasi kedai ladza tea ini sangatlah strategis, hal ini disebabkan konsumen dari mahasiswa dan tempat itu dekat sekali dengan kampus”.⁸

Kualitas pelayanan sangat penting dalam menjual produk untuk meningkatkan hubungan baik dengan

⁶ Riski Putri Anjayani And Intan Rike Febriyanti, ‘Analisis Strategi Bauran Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada Umkm Yjs Sukabumi)’, *Jurnal Multidisiplin Madani*, 2.9 (2022), 3610–17 <<https://doi.org/10.55927/Mudima.V2I9.1175>>.

⁷ Wawancara Wawancara Penulis.

⁸ Wawancara Wawancara Penulis.

konsumen. Dengan memberikan pelayanan yang baik maka konsumen akan merasa puas pada pelayanan yang diberikan. Kedai Ladza Tea dalam meningkatkan keunggulan kompetitif bisnisnya, menjaga kualitas pelayanan yang diberikan pada konsumen yaitu ketanggapan. Ketanggapan atau responsif adalah sikap memperlihatkan kesediaannya membantu konsumen dengan berdonasi pelayanan yang cepat dan tanggap. Kedai Ladza Tea Memberikan pelayanan pada konsumen merupakan sebuah kewajiban mereka memiliki pola khusus. Penuhi kebutuhan ini Yang diinginkan konsumen jelas sangat berbeda. Karyawan Kedai Ladza Tea harus mempunyai sikap menawarkan pelayanan yang cepat dan tanggap. Berlandaskan observasi dan wawancara pada pemilik Kedai Ladza Tea menyatakan sebagai berikut:

“Kualitas yang diberikan di Kedai Ladza Tea sangat cepat tanggap”.⁹

Dalam dunia bisnis yang kompetitif, tiap-tiap perusahaan harus terus berinovasi dan mencari strategi baru untuk memenangkan hati konsumen. Hal ini bisa dilakukan dengan menghadirkan produk atau layanan baru yang belum pernah ada sebelumnya, atau dengan mendapatkan hak monopoli atau hak paten dari pemerintah. Persaingan merupakan faktor eksternal yang tidak bisa dihindari oleh perusahaan dan bisa memengaruhi strategi pemasarannya. Persaingan yang sehat bisa mendorong perusahaan untuk meningkatkan kualitas produk, layanan, dan harga yang ditawarkan pada konsumen. Di lain sisi, persaingan yang tidak sehat bisa memicu perang harga dan praktik bisnis yang tidak etis. Secara umum, pesaing bisa dideskripsikan sebagai perusahaan yang menawarkan produk atau layanan yang serupa dengan produk atau layanan yang ditawarkan oleh perusahaan kita. Persaingan bisa menjadi tolak ukur keberhasilan perusahaan, dan perusahaan yang bisa bersaing dengan baik akan mendapatkan keuntungan yang lebih besar.¹⁰ Berlandaskan hasil wawancara dengan pemilik Kedai Ladza Tea yaitu Muhammad Shofa Jamil sebagai berikut:

⁹ Wawancara Penulis, *Muhammad Shofa Jamil* (Kudus, 24 Maret 2024: Penulis).

¹⁰ Kasmir, *Kewirausahaan* (Jakarta:Pt.Raja Grafindo Persada, 2007).H.258.

“Namanya persaingan dalam berbisnis pasti ada ada juga cara kita menanggapinya dengan menambah inovasi dan mencari kekurangannya dan sebisa mungkin dilengkapi”

2. Deskripsi Metode marketing Kedai Ladza Tea dalam Perspektif Hadis

Marketing merupakan elemen fundamental bagi tiap-tiap usaha dan aktivitas ekonomi. Tiap-tiap usaha yang memiliki tujuan komersial, mencari penghasilan, atau mengejar keuntungan, membutuhkan strategi pemasaran yang efektif agar bisa berjalan dengan lancar dan berkelanjutan. Baik usaha kecil, badan usaha, perusahaan, ataupun organisasi non-profit, semua membutuhkan divisi pemasaran yang cakap.

Hal ini disebabkan pemasaran merupakan ujung tombak keberhasilan suatu organisasi. Keberhasilan dan kegagalan suatu organisasi, baik bisnis ataupun non-bisnis, sangat bergantung pada efektivitas strategi pemasaran yang diterapkan.¹¹ Pemasaran dalam Islam, atau yang dikenal sebagai pemasaran syariah, mengacu pada praktik bisnis yang sejalan dengan prinsip-prinsip Islam. Hal ini bermakna bahwa tiap-tiap aspek dalam proses transaksi, mulai dari produksi hingga penjualan, harus terbebas dari hal-hal yang dilarang oleh syariah.

Ekonomi Islam merupakan sistem ekonomi yang berlandaskan pada prinsip-prinsip syariat Islam, bersumber dari Al-Quran, Hadis Nabi saw, dan ijtihad para ulama. Sistem ini diterapkan secara menyeluruh dalam sejumlah aspek kegiatan ekonomi, mulai dari produksi, distribusi, hingga konsumsi. Bisnis merupakan salah satu jalur untuk mencapai kesejahteraan hidup yang dianjurkan dalam Islam. Sehubungan dengan hal itu, Islam memberikan panduan komprehensif terkait kegiatan bisnis, mulai dari proses produksi barang hingga paradigma pengelolaan pertukaran barang yang dikenal dengan paradigma bisnis Islam.¹²

a. Keimanan

Keimanan merupakan dimensi vertikal dalam ajaran Islam, merepresentasikan dimensi vertikal hubungan manusia dengan Allah swt. Inti konsep keimanan adalah keyakinan yang kokoh dan utuh pada keberadaan Allah swt, beserta

¹¹ Naili Jazilinni, ‘Analisis Strategi Marketing Mix Dalam Perspektif Ekonomi Syariah Umkm Hasma Jaya Lestari’, *Nomicpedia: Journal Of Economics And Business Innovation*, 2022, 18–32 <<https://Journal.Inspirasi.Or.Id/Index.Php/Nomicpedia>>.

¹² Andi Darussalam, ‘Paradigma Bisnis Islam Perspektif Hadis’, *Tahdis*, 6 (2015), 23–42.

segala sifat-sifat-Nya, dan keyakinan akan hari akhir, termasuk kebangkitan, hisab, dan balasan di akhirat. Keimanan dalam Islam tidak hanya sebatas pengakuan, tetapi juga mewujudkan dalam keyakinan dan keteguhan hati, serta diiringi dengan perbuatan dan amal saleh. Keimanan yang kuat akan mendorong individu untuk senantiasa tunduk dan patuh pada perintah Allah SWT, menjauhi larangan-Nya, dan senantiasa berbuat kebaikan Membiasakan diri membaca doa sebelum memulai aktivitas bisnis merupakan wujud kesadaran bahwa Allah swt adalah penguasa segalanya. Kesadaran ini menumbuhkan rasa syukur atas segala karunia-Nya, baik di dunia ataupun di akhirat.

Mustaq Ahmad menegaskan bahwa seorang muslim sejati diwajibkan untuk senantiasa mengingat Allah swt, bahkan di tengah kesibukan mereka, terlebih dalam aktivitas bisnis. Kesadaran ini haruslah tertanam kuat dan mereka haruslah tanggap pada prioritas-prioritas yang sudah ditetapkan oleh Allah swt. Kesadaran akan kehadiran Allah swt ini menjadi pemicu kekuatan dalam tiap-tiap tindakan mereka. Dengan mengingat Allah swt, seorang muslim akan terhindar dari godaan hawa nafsu dan keserakahan yang bisa menjerumuskan mereka ke dalam perbuatan tercela.¹³

Individu yang memiliki kesadaran tinggi akan pentingnya mengingat Allah swt, seperti yang dijelaskan oleh Mustaq Ahmad, akan memprioritaskan kewajiban agamanya di atas aktivitas bisnisnya. Hal ini bermakna, mereka akan menghentikan aktivitas bisnisnya saat tiba waktunya untuk mendirikan shalat, dan demikian pula dengan kewajiban-kewajiban lainnya.

Islam memiliki prinsip tegas dalam melarang usaha yang haram, meskipun di balik usaha itu ada tujuan yang mulia. Hal ini bermakna, meskipun tujuannya terkesan baik, seperti membantu yayasan sosial, mendirikan masjid, madrasah, rumah sakit, atau bahkan menghafal Al-Quran, jika caranya didapat dengan cara yang haram, seperti riba, judi, atau korupsi, maka usaha itu tetaplah haram dan tidak diperbolehkan. Bagi seorang muslim, kesucian cara dalam mencapai tujuan sama pentingnya dengan kesucian tujuan itu

¹³ Rujiansyah Rujiansyah, *Etika Bisnis Dalam Islam, Jurnal Ekonomika: Manajemen, Akuntansi, Dan Perbankan Syari'Ah*, 2017, Iv <<https://doi.org/10.24903/Je.V4I1.209>>.

sendiri. Prinsip "tujuan menghalalkan segala cara" tidak sejalan dengan ajaran Islam.

b. Adil atau Keseimbangan

Manusia sebagai makhluk sosial tidak bisa hidup tanpa kerjasama. Hal ini mendorong terjadinya saling melayani, saling memberi dan menerima dengan kompensasi yang sepadan. Salah satu bentuk kerjasama yang umum adalah tukar menukar barang (barter) yang dilakukan saat nilai kedua barang sama. Tetapi, dalam banyak kasus, nilai barang yang ditukar tidak senantiasa sama. Sehubungan dengan hal itu, dibutuhkan alat tukar yang bisa menyamakan nilai barang yang berbeda, yakni uang. Uang bertindak sebagai penengah dan penentu nilai barang dalam transaksi jual beli. Meskipun uang bisa membantu mencapai keadilan dalam transaksi, uang itu sendiri tidak bisa berbicara dan menegakkan keadilan.

Di sinilah peran manusia menjadi penting. Manusia yang menggunakan uang dan mengatur segala sesuatunya dalam transaksi agar berjalan dengan benar, teratur, dan adil. Keadilan dalam transaksi jual beli sangatlah penting, sehingga dibutuhkan individu yang berwenang untuk menegakkannya. Uang hanyalah alat bantu, dan keadilan yang sesungguhnya ditentukan oleh manusia yang menggunakannya.¹⁴

Salah satu bentuk keadilan yang sangat ditekankan oleh Rasulullah saw adalah pemenuhan takaran dan timbangan secara jujur dan adil. Beliau mendapati praktik kecurangan dalam takaran dan timbangan yang dilakukan para pebisnis di Madinah. Hal ini pun sampai pada peringatan keras dari Allah swt yang disampaikan melalui wahyu. timbangan sehingga turunlah ancaman dari Allah swt. bagi mereka: "Kecelakaan besarlah bagi orang yang curang, yakni orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi. Tetapi apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi. Tidakkah orang itu menyangka bahwa sesungguhnya mereka akan dibangkitkan pada suatu hari, yakni hari saat manusia berdiri menghadap tuhan alam semesta".¹⁵

¹⁴ Ibn Maskawaih, Menuju Kesempurnaan Akhlak, H. 119..

¹⁵ 'Al-Muthaffin-Indon.Pdf'.2019. H. 1-6

c. Kehendak Bebas

Pasar islami memiliki konsep yang menjamin kebebasan masuk dan keluarnya komoditas di pasar. Adiwarmanto A. Karim menyatakan bahwa Hal ini bermaksud untuk memastikan distribusi kekuatan ekonomi yang proporsional dan mencegah praktik monopoli.¹⁶ Sistem etika ekonomi Islam memiliki ciri khas dan keunggulan yang terletak pada nilai-nilai moral dan spiritual yang menjadi landasannya. Tanpa filter moral, aktivitas ekonomi rentan pada perilaku destruktif yang bisa merugikan masyarakat luas. Ketiadaan kendali moral bisa memicu tradisi konsumerisme, praktik riba, monopoli, dan kecurangan.

d. Tanggung Jawab

Islam membedakan tanggung jawab menjadi dua kategori: fardu al-‘ain (tanggung jawab individu) dan fardu al-kiyafah (tanggung jawab kolektif). Fardu al-‘ain adalah kewajiban yang harus dipenuhi oleh tiap-tiap individu secara langsung dan tidak bisa dialihkan pada orang lain. Contohnya adalah sholat, puasa, zakat, dan haji bagi yang mampu. Fardu al-kiyafah, di lain sisi, adalah kewajiban yang bisa dipenuhi oleh sejumlah orang dalam suatu komunitas. Jika sudah ada yang memenuhinya, maka kewajiban ini gugur bagi orang lain. Contohnya adalah mengurus jenazah, menyediakan tempat ibadah, dan menjaga keamanan lingkungan.

Kesempurnaan tanggung jawab seorang Muslim bersumber dari kebebasan yang luas yang dikaruniakan Allah. Kebebasan ini dimulai dari pilihan keyakinan hingga keputusan paling tegas yang harus diambil dalam hidup. Kebebasan dan tanggung jawab bagaikan dua sisi mata uang yang tak terpisahkan.

Dalam pandangan Islam, individu lah yang menjadi fokus utama, bukan komunitas, masyarakat, ataupun bangsa. Individu tidak diciptakan untuk melayani masyarakat, melainkan masyarakatlah yang harus melayani individu. Tiap-tiap individu memiliki tanggung jawab personal di hadapan Allah SWT, bukan sebagai kelompok. Hal ini berbeda dengan sejumlah sistem lain yang menekankan tanggung jawab kolektif.

¹⁶ Adiwarmanto Azwar Karim, ‘Ekonomi Mikro Islami’, 2007, 244 H. 154.

C. Analisis Data Penelitian

1. Analisis Hadis Tentang Metode marketing

- a. Hadis Tentang Kewirausahaan Riwayat Ibnu Majah Nomor 2237

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ بَشَّارٍ حَدَّثَنَا وَهْبُ بْنُ جَرِيرٍ حَدَّثَنَا أَبِي سَمِعْتُ يَحْيَى بْنَ أَيُّوبَ يُحَدِّثُ عَنْ يَزِيدَ بْنِ أَبِي حَبِيبٍ عَنْ عَبْدِ الرَّحْمَنِ بْنِ شُمَّاسَةَ عَنْ عُقْبَةَ بْنِ عَامِرٍ قَالَ سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ الْمُسْلِمُ أَخُو الْمُسْلِمِ لَا يَحِلُّ لِمُسْلِمٍ بَاعَ مِنْ أَخِيهِ بَيْعًا فِيهِ عَيْبٌ إِلَّا بَيَّنَّهُ لَهُ

“Telah menceritakan pada kami [Muhammad bin Basysyar] berkata, sudah menceritakan pada kami [Wahb bin Jarir] berkata, sudah menceritakan pada kami [Bapakku] berkata; aku mendengar [Yahya bin Ayyub] menceritakan dari [Yazid bin Abu Habib] dari [’Abdurrahman bin Syumasah] dari [Uqbah bin Amir] ia berkata, "Aku mendengar Rasulullah shallallahu ’alaihi wasallam bersabda: "Muslim satu dengan muslin lainnya itu bersaudara, maka seorang muslim tidak boleh menjual barang yang ada cacat pada saudaranya kecuali menjelaskan padanya”.¹⁷

1) Takhrij Hadis

Sesudah melakukan takhrij pada hadis itu diatas, bisa penulis jelaskan bahwa hadis diatas termasuk mutashil (bersambung) diperhatikan dari bersambungan sanad. Hadis riwayat Ibnu Majah pada mulanya dhaif sebab tidak memenuhi syarat shahih. Sebab, ada satu orang periwayat, yakni Yahya bin Ayyub dinilai negatif menurut komentar ulama. Tetapi, hadis itu memiliki syahid dan mutabi sehingga derajatnya naik menjadi hasan li ghairihi analisis sanad hadis, periwayat yang ada pada hadis yaitu Uqbah bin Amir bin Abas wafat pada 58H di maru dari kalangan sahabat , Abdur Rohman bin Syimasah di maru dari kalangan tabi’in pertengan, Yazid bin Abi Habib Suwaid wafat pada 128H dari kalangan tabi’in biasa, Yahya bin Ayyub wafat pada 168H di maru, Jarir bin Hakim bin Zaid wafat pada 170H di bashrah dari kalangan tabi’in, Wahab bin Jarir bin Hakim wafat pada 206H di bashrah dari

¹⁷ Hadis Inbu Majah No 2237, ‘Sunan Ibnu Majah Online’ <https://Muhamadbasuki.Web.Id/?Kitab=Sunan_Ibnu_Majah&Idhadis=2237>.

kalangan tabi'ut tabi'in biasa, Muhammad bin Basysyar bin 'Ustman wafat pada 252H di Bashrah dari kalangan Tabi'ut atba' tua, Abdullah Muhammad bin Yazid bin Majah ar-Rabi'I al-Qazwini lahir pada 209H dan wafat pada 273H di irak dari kalangan mudawwin.

2) Kualitas hadis

Hadis riwayat Ibnu Majah No. 2237 pada mulanya dhaif karena tidak memenuhi syarat shahih. Sebab, ada satu orang periwayat, yakni Yahya bin Ayyub dinilai negatif menurut komentar ulama. Namun, hadis tersebut memiliki syahid dan mutabi sehingga derajatnya naik menjadi hasan li ghairihi dan Hadis riwayat Ibnu Majah No. 2237 dinilai shahih oleh Syaikh al-Albani dalam Shahih Ibnu Majah. Sebagaimana hadis shahih, hadis hasan bersifat maqbul sebagai hujjah pengamalan Islam.

3) Makna

Hadits yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah no 2237 menjelaskan tentang jual beli dimana seorang pedagang harus menjelaskan keadaan barangnya yang akan dibeli pembeli, dalam kedai ladza tea barang yang diperjual belikan harus dalam kondisi baik atau barang tidak cacat untuk ditukar, sesudah itu penjual atau Pembeli dengan harga barang itu yang sudah ditentukan. Jadi semua pedagang atau pembeli dipaksa untuk mengatakan kebenaran dalam bisnis untuk menang berkah dalam hidup dan jika individu tidak mengatakan yang sebenarnya maka dia tidak akan menerima berkah.

Tiap-tiap muslim harusnya tiap-tiap hari dilatih dengan hal-hal yang positif untuk menjadi pribadi yang lebih baik dan tentunya dia memiliki tekad yang kuat untuk mengubah dirinya menjadi seorang Muslim Dengan baik. Dan untuk mendapatkan manfaat dari upaya ini, cara terbaik adalah Pertama, membangun karakter yang kuat bagi umat Islam sebagai calon wirausaha yang kredibel dan bisa bersaing di dunia nyata. Saya tahu bahwa di masa depan akan ada wirausahawan Muslim dia menjadi lebih kuat dan bertahan dalam ujian sebab dia memiliki karakter yang solid. Pentingnya karakter bagi tiap-tiap individu tentu menuntut hal itu bagi tiap-tiap orang tua, guru dan lingkungan sekitar untuk mencapai hal itu mengembangkan karakter yang kuat pada anak. Dan karakter-karakter ini harus bisa menjawab sejumlah

persoalan lingkungan hidup kontemporer masyarakat dan Negara Kesatuan Republik Indonesia terlebih permasalahannya kelemahan perekonomian yang menimpa bangsa ini. Di lain sisi didalam pembahasan skripsi ini adalah tentang metode marketing dalam perspektif hadis individu pedagang harus memiliki karakter yang baik dan kejujuran dalam berdagang, sebab kejujuran bisa membawa keberkahan dan mempermudah kehidupan. Di lain sisi karakter dan sifat individu akan berdampak baik pada sekelilingnya baik dari segi lingkungannya, masyarakatnya, dan diri sendiri.

Hal ini selaras dengan prinsip bisnis yang dijalankan oleh Nabi Muhammad saw. Sejak usia 12 tahun, Nabi Muhammad SAW memulainya dia belajar berdagang dengan Abu Thalib yang merupakan pamannya sendiri, diajak berunding di sejumlah tempat seperti Yordania, Lebanon dan Suriah. Bersaing dengan pedagang profesional agar visi Nabi Muhammad SAW luas dan mempunyai ayang bisa diandalkan, jujur dan profesional sehingga bisa diakui oleh para pedagang profesional. Melihat sifat atau watak Siti Khatidjah itu adalah kelompok yang akhirnya mendapatkan kepercayaan diri dalam bekerja sama dalam bisnis. Ini adalah dampak baik dari sifat jujur, saat manusia Jika memiliki sifat jujur, segala sesuatunya akan dimudahkan dan diridhai Allah swt dalam hidupmu.

- b. Hadis Tentang Jual Beli Cash/Kontan Riwayat Imam Muslim Nomor 2992

حَدَّثَنَا زُهَيْرُ بْنُ حَرْبٍ حَدَّثَنَا عَفَّانُ ح وَحَدَّثَنِي مُحَمَّدُ بْنُ حَاتِمٍ حَدَّثَنَا بِهِ قَالَ حَدَّثَنَا
وَهَبُ بْنُ حَدَّثَنَا ابْنُ طَاوُسٍ عَنْ أَبِيهِ عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ عَنْ أُسَامَةَ بْنِ زَيْدٍ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى
اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ لَا رِبَاَ فِيمَا كَانَ يَدًا يَدٍ

“Telah menceritakan pada kami [Zuhair bin Harb] sudah menceritakan pada kami [’Affan]. (dalam jalur lain disebutkan) sudah menceritakan padaku [Muhammad bin Hatim] sudah menceritakan pada kami [Bahz] dia berkata; sudah menceritakan pada kami [Wuhaib] sudah menceritakan pada kami [Ibnu Thawus] dari [Ayahnya] dari [Ibnu Abbas] dari [Usamah bin Zaid], bahwa Rasulullah shallallahu ’alaihi wasallam bersabda: "Tidak

dikatakan riba jika pembayarannya secara langsung (tunai) ”¹⁸.

1) Takhrij Hadis

Sesudah melakukan takhrij pada hadis itu diatas, bisa penulis jelaskan bahwa sanad-sanadnya hasan dan rijalnya tsiqoh, analisis syadz tidaknya matan hadis riwayat imam muslim ini tidak mengandung syadz sebab hadis tentang jual beli sistem cash ini lafadz matan hadis tidak bertentangan dengan ayat-ayat al-Quran atau tidak bertentangan hadis-hadis yang lain yang satu redaksi, analisis illah tidaknya matan hadis riwayat imam muslim ini tidak mengandung illah, analisis sanad hadis, periwayat yang ada pada hadis yaitu Usamah bin Zaid wafat pada 54H di madinah dari kalangan sahabat, Abdullah bin Abbas wafat 68H di tyhaif dari kalangan sahabat, Thawus bin Kasian wafat pada 106H di marurruwads, Abdullah bin Thawus wafat pada 132H di yaman dari kalangan tabi'in, Wahaid bin Khalid wafat pada 165H di basrah dari kalangan tabi'ut tabi'in, Bahz bin asad wafat pada 197H di basrah dari kalangan tabi'ut tabi'in, Muhammad bin Hatim wafat pada 235H d baghdad dari kalangan tabi'ut tabi'in, Muslim Al-Hajj.

2) Kualitas hadis

Berdasarkan penjelasan perawi diatas hadis ini di riwayatkan oleh perawi hadis yang derajat sanadnya hasan dan rijal hadisnya tsiqah dengan tambahan Muhammad bin hātim adalah perawi yang tsiqah dan shaduq menurut muhammad bin ma'mun menilainya kاذab (Pendusta) berdasarkan rijal imam muslim.

3) Makna

Mengenai redaksional hadits di atas disebutkan pada salah satu bab riba dalam hadits yang dikumpulkan Imam Muslim dalam kitab Sahih Muslim, tetapi tidak dijelaskan pada syarah hadits asbabul wurud yang lain. Tetapi terkait

¹⁸ Imam Abi Al-Husain Muslim Bin Hajjaj Al-Qusyairi An-Naisaiburi, *Shahih Muslim/Imam Abi Al-Husain Muhammad Bin Hajjaj Al-Qusyairi An-Naisaiburi* (Dar Al-Fikr, 1992).Jus 11 Hlm 26

dengan hadis lain yang menjelaskan alasan turunnya Lafadz Yadan Bi Yadin.

حَدَّثَنَا عَبْدُ اللَّهِ بْنُ يُوسُفَ أَخْبَرَنَا مَالِكٌ عَنْ ابْنِ شِهَابٍ عَنْ مَالِكِ بْنِ أَوْسٍ أَخْبَرَهُ أَنَّهُ التَّمَسَّ صَرَفًا بِمِائَةِ دِينَارٍ فَدَعَانِي طَلْحَةُ بْنُ عُبَيْدٍ اللَّهُ فَتَرَاوَضْنَا حَتَّى اضْطَرَفَ مِنِّي فَأَخَذَ الذَّهَبَ يُقَلِّبُهَا فِي يَدِهِ ثُمَّ قَالَ حَتَّى يَأْتِيَ خَازِنِي مِنَ الْغَابَةِ وَعَمَرُ يَسْمَعُ ذَلِكَ فَقَالَ وَاللَّهِ لَا تُفَارِقُهُ حَتَّى تَأْخُذَ مِنْهُ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بِالذَّهَبِ بِالذَّهَبِ رَبًّا إِلَّا هَاءَ وَهَاءَ وَالْبُرُّ بِالْبُرِّ رَبًّا إِلَّا هَاءَ وَهَاءَ وَالسَّعِيرُ بِالسَّعِيرِ رَبًّا إِلَّا هَاءَ وَهَاءَ وَالتَّمْرُ بِالتَّمْرِ رَبًّا إِلَّا هَاءَ وَهَاءَ

“Telah menceritakan pada saya 'Abdullah bin Yusuf' sudah mengabarkan pada kami Malik dari Ibnu Syihab dari Malik bin Aus mengabarkan padanya bahwa: Dia mencari sharf (barang dagangan) yang akan dibelinya dengan seratus dirham. Maka Thalhah bin 'Ubaidullah memanggilku lalu kami saling mengemukakan harga dia membeli dariku lalu dia mengambil emas sebagai ganti pembayarannya seraya berkata: "Hingga tukang gudang kami datang dari hutan." 'Umar mendengar perkataan itu lalu berkata: "Demi Allah, janganlah kamu meninggalkan dia hingga kamu ambil bayaran darinya sebab Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam bersabda: "Jual beli emas dengan emas adalah riba' kecuali begini-begini (kontan, cash), beras dengan beras adalah riba' kecuali begini-begini (kontan, cash), gandum dengan gandum adalah riba' kecuali begini begini (kontan, cash) dan kurma dengan kurma adalah riba' kecuali begini-begini (kontan, cash)”¹⁹

dalam penelitian mengambil hadis ini berdasarkan apa yang dilihat di dalam Kedai Ladza Tea yang menggunakan metode pembayaran cash/kontan sehingga tidak bisa dikatakan riba.

¹⁹ Hadis Bukhari 2028, ‘Ensiklopedia Hadis’, 2024.

c. Hadis Tentang Jujur Dalam Jual Beli Riwayat Imam Tirmidzi no 1130

حَدَّثَنَا هَنَّادٌ حَدَّثَنَا قَبِيصَةُ عَنْ سُفْيَانَ عَنْ أَبِي حَمْزَةَ عَنْ الْحُسَيْنِ عَنْ أَبِي سَعِيدٍ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّينَ وَالصِّدِّيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ قَالَ أَبُو عِيسَى هَذَا حَدِيثٌ حَسَنٌ لَا نَعْرِفُهُ إِلَّا مِنْ هَذَا الْوَجْهِ مِنْ حَدِيثِ الثَّوْرِيِّ عَنْ أَبِي حَمْزَةَ وَأَبُو حَمْزَةَ اسْمُهُ عَبْدُ اللَّهِ بْنُ جَابِرٍ وَهُوَ شَيْخٌ بَصْرِيُّ حَدَّثَنَا سُؤَيْدٌ بْنُ نَصْرٍ أَخْبَرَنَا عَبْدُ اللَّهِ بْنُ الْمُبَارَكِ عَنْ سُفْيَانَ الثَّوْرِيِّ عَنْ أَبِي حَمْزَةَ بِهَذَا الْإِسْنَادِ نَحْوُهُ

*"Telah menceritakan pada kami [Hannad] sudah menceritakan pada kami [Qabishah] dari [Sufyan] dari [Abu Hamzah] dari [Al Hasan] dari [Abu Sa'id] dari Nabi shallallahu 'alaihi wasallam, beliau bersabda: "Seorang pedagang yang jujur dan dipercaya akan bersama dengan para Nabi, shiddiqun dan para syuhada`." Abu Isa berkata; Hadits ini hasan, kami tidak mengetahuinya kecuali dari jalur ini yaitu dari hadits Ats Tsauri dari Abu Hamzah, Abu Hamzah bernama Abdullah bin Jabir ia seorang syaikh dari Bashrah. sudah menceritakan pada kami [Suwaid bin Nash] sudah mengabarkan pada kami [Abdullah bin Mubarak] dari [Sufyan Ats Tsauri] dari [Abu Hamzah] dengan sanad ini seperti itu."*²⁰

1) Takhrij Hadis

Sesudah melakukan takhrij pada hadis itu diatas, Analisis sanad periwayat yang ada pada hadis yaitu Sa'ad bin Malik bin Sinam bin Ubaid wafat pada 74H di madinah dari kalangan sahabat, Al-Hasan bin Abi Al Hasan Yasar wafat pada 110H di bashrah dari kalangan tabi'in tengah. Abdullah bin Jabir negri bashrah dari kalangan tabi'in, Sufyan bin Sa'id bin Masruq wafat pada 161 H di kufah dari kalangan tabi'ut tabi'in, Qubishah bin 'Uqbah bin Muhammad bin Sufyan wafat pada 215H di kufah dari kalangan tabi'ut tabi'in.

2) Kualitas Hadis

Setelah melakukan pengecekan dalam kitab hadis Muslim, melalui aplikasisoftware "Software-Kitab 9 Imam Hadis" dengan melihatkomentar beberapa ulama tentang

²⁰ Irfansidiq Mubarak, 'Jujur Dalam Jual Beli Hadis Tirmidzi 1130', 2022, 4.

rawi yang meriwayatkan hadis ini,ditemukan bahwa para ulama banyak yang menunjukantsiqah. Oleh karena itu, hadis ini dipastikan shahih dari jalur riwayat.

3) Makna

Hadits ini menegaskan bahwa pedagang yang senantiasa berpegang teguh pada kejujuran dan amanah dalam berdagang akan mendapatkan kedudukan yang terhormat di akhirat. Dalam penelitian ini memilih hadis tersebut karena berdasarkan apa yang diterapkan di kedai ladza tea juga sudah mempraktekannya bahwa dalam berdagang secara islam harus berpegang tegus pada kejujuran dan amanah. Mereka disandingkan dengan para nabi, orang-orang yang senantiasa berkata benar (Shiddiq), orang-orang yang saleh, dan bahkan para syuhada. Siapapun yang terus-menerus melakukan tipu daya dan kebohongan, maka dia termasuk dalam golongan orang-orang fasik yang durhaka pada Allah SWT. Dan juga dijelaskan dalam Islam mengajarkan beberapa adab dalam berdagang, seperti berikut ini:

- a) Amanah Maknanya penjual dan pembeli sama-sama jujur Misalnya, penjual buah tidak bisa mencampurkan buah kadaluarsa dan buah baru lalu menjualnya dengan harga yang sama Demikian pula, pembeli harus jujur tentang pengembalian uang yang berlebihan.
- b) Ihsan yang dimaksud ihsan mengacu pada bisnis, mempertimbangkan manfaat dan nikmat Allah swt selain mencari keuntungan.
- c) Berkerjasama Jika terjadi masalah yang tidak diinginkan, penjual dan pembeli harus bernegosiasi.
- d) kerja keras Bisnis harus dilakukan dengan tekun dan tekun agar bisa sukses.
- e) Jauhi hal-hal yang haram. Penjual harus menahan diri dari aktivitas ilegal saat berbisnis. Misalnya menipu dengan menimbang, riba dan menjual barang haram.
- f) Melindungi penjual dan pembeli. Penjual dan pembeli harus saling melindungi hak masing-masing. Misalnya, penjual memberikan kesempatan yang cukup pada pembeli untuk membiasakan diri dengan pilihan saat membeli barang.

Sejumlah keutamaan penting yang bisa kita kutip dari hadis ini:

- a) Kejujuran dan amanah dalam berbisnis tidak menutupi cacat pada barang yang dijual.
- b) Berbisnis yang jujur mendatangkan keberkahan dunia dan akhirat.
- c) Kedudukan dan kedudukan saudagar shaleh di hari kiamat akan berada di sisi para Nabi, para Sholehin, dan Para Bangsawan Golongan Syahid. Kejujuran adalah sifat nabi, maka pengusaha yang jujur adalah orang yang mengubah sifat nabi untuk mencari rezeki.
- d. Hadis Tentang Pekerjaan Terbaik Versi Rasulullah Riwayat Al-Bazzar Nomor 782

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ - رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ - «أَنَّ النَّبِيَّ - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - سُئِلَ: أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ قَالَ: عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ، وَكُلُّ نَيْعٍ مُبْرُورٍ» رَوَاهُ الْبَزَّازُ وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ

“Dari Rifa’ah bin Rafi’ radhiyallahu ‘anhu, bahwa Nabi shallallahu ‘alaihi wasallam ditanya:”Apakah pekerjaan yang paling baik/afdhol?” Beliau menjawab:”Pekerjaan seorang laki-laki dengan tangannya sendiri (hasil jerih payah sendiri), dan setiap jual beli yang mabrur. (Hadits riwayat al-Bazzar dan dishahihkan oleh al-Hakimrahimahumallah)”²¹

1) Takhrij Hadis

Hadits ini shahih dengan banyaknya jalur periwayatannya. Ibnu Hajar al-‘Asqalani rahimahullah berkata:”Diriwayatkan oleh al-Bazzar dan dishahihkan oleh al-Hakim”, beliau berkata di dalam kitab beliau at-Talkhish:”Diriwayatkan oleh al-Hakim dan ath-Thabrani, dan di dalam bab ini ada hadits juga dari Ali bin Abi Thalib, Ibnu ‘Umar radhiyallahu’anhuma. Hal itu disebutkan oleh Abi Hatim rahimahullah. Ath-Thabrani mengeluarkan (meriwayatkan) di dalam kitab al-Ausath hadits dari Ibnu ‘Umar radhiyallahu’anhuma, dan para perawinya La Ba’sa (tidak ada masalah)Disebutkan di dalam kitab Bulughul Amani:”Diriwayatkan oleh Imam Ahmad rahimahullah dan dikeluarkan oleh as-Suyuthi di dalam Jami’us Shaghir, dan diriwayatkan oleh al-Baihaqi secara Mursal, dan dia berkata:’Inilah yang mahfuzh

²¹ Hadis a-Bazzar Nomor 782, ‘Pekerjaan Terbaik Versi Rasulullah’, 2022 <<https://www.laznasdewandakwah.or.id/campaign-story/pekerjaan-terbaik-versi-rasulullah-saw/1372>>.

Wallahu A'lam". Al-Haitsami rahimahullah berkata di dalam kitab Majmau'z Zawaid setelah beliau menyebutkan bahwa hadits itu memiliki banyak jalur periwayatannya, maka beliau berkata tentang riwayat Imam ath-Thabrani: "Perawi-perawinya tsiqah (kuat)". Dan berkata tentang jalurnya Imam Ahmad: "Perawi-perawinya tsiqah (kuat)".

2) Makna

Hadits ini menegaskan bahwa jual beli merupakan transaksi yang diizinkan oleh Allah SWT. Dalam penelitian ini memilih hadis ini karena berdasarkan di Kedai Ladza Tea bahwa pekerjaan yang baik menurut versi rasulullah adalah perkejaan yang dari tangannya sendiri. Dalam Keharaman Riba Hadits ini dengan tegas melarang praktik riba, di mana seseorang mengambil keuntungan berlipat ganda dari pinjaman uang. Keutamaan Berdagang Jual beli yang halal, dengan prinsip yang adil dan jujur, diangkat sebagai profesi yang mulia dan menghasilkan pahala. Kesetaraan Transaksi Melakukan jual beli yang halal berarti menghindari praktik menipu, memanipulasi harga, atau merugikan pihak lain. Konsekuensi Transaksi Haram Riba dan segala bentuk transaksi haram lainnya dikategorikan sebagai perbuatan dosa yang memakan harta orang lain secara batil.

e. Hadis Tentang Transaksi Jual Beli Riwayat Abu Dawud Nomor 3040

حَدَّثَنَا مُسَدَّدٌ حَدَّثَنَا أَبُو عَوَانَةَ عَنْ أَبِي بَشِيرٍ عَنْ يُونُسَ بْنِ مَاهَكَ عَنْ حَكِيمِ بْنِ حَزْرَمٍ قَالَا رَسُولُ اللَّهِ يَا بُنَيَّ الرَّجُلُ فَرِيدٌ مِّمِّي الْبَيْعَ لَيْسَ عِنْدِي أَفْأَتْبَاعُهُ لَهُ مِنَ السُّوقِ فَقَالَ لَا تَبِعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ

“ *Hakim bin Hizam bertanya : ‘wahai Rasuallah telah datang kepada ku seorang laki-laki yang bermaksud pada ku untuk menjual (sesuatu) yang bukan milikku, apakah aku harus menjualnya padanya? Nabi bersabda : ‘Janganlah engkau menjual barang yang bukan milikmu.*”²²

²² Hadis Abu Dawud Nomor 3040, ‘Ensiklopedia Islam’, 2024.

1) Takhrij

Sesudah melakukan takhrij pada hadis itu diatas , bisa penulis jelaskan bahwa hadis riwayat imam abu dawud nomor 3040 melakukan pengecekan dalam kitab hadis Muslim, melalui aplikasi software kitab 9 imam hadis bahwa syarah hadis dikatakan berkualitas sahih apabila rawi adil dan dhabit, sanad bersambung, matan hadis tidak janggal, dan matan hadis tidak cacat. Banya ulmat yang berkomentar positif terhadap para rawi dengan memberi komentar tsiqah. Analisis sanad periwayat yang ada pada hadis yaitu Hakim bin Hizam bin Khuwalid wafat 54H di Marur Rawdz dari kalangan sahabat, Yusuf bin Mahak bin Bahzad wafat pada 110H di Marur Rawdz dari kalangan Tabi'in, Ja'far binoliki Iyas bin Abi Wasyiyah wafat pada 125H di Haidt dari kalangan Tabi'in, Wadlodo bin Abdullah, Maula Yazid bin 'Atha wafat pada 176H di Bashrah dari kalangan tabi'in tabi'ut, Musaddad bin Musahar bin Musharbal bin Mustawrad Wafat pada 228H di Basrah dari kalangan tabi'ul 'Atba'

2) Kualitas Hadis

Syarah hadits dikatakan berkualitas sahih apabila rawi adil dan dhabit, sanad bersambung (muttasil), matan hadits tidak janggal, dan matan hadits tidak cacat. Para ulama yang memberikan komentar positif (ta'dil) terhadap para rawi dengan memberi komentar tsiqah. Rawi yang dinilai tsiqah berarti ia ialah orang yang dapat dipercaya dari segi adil dan dhabit (kuat hapalannya), karena tsiqah merupakan gabungan dari keduanya (adil dan dhabit). Rawi dikatakan tsiqah berarti ia merupakan orang terpercaya dari segi adil dan dhabit (kuat hapalannya). Selain itu, para ulama memberikan komentar shaduq, hafidz dan tsabat. Hal ini dapat terlihat jelas pada tabel bahwa tidak ada satupun komentar para ulama yang negatif terhadap para rawi. Maka dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa rawi dalam jalur sanad ini seluruhnya adil dan dhabit yang dapat mempengaruhi kualitas sanad hadis.

3) Makna

Di dalam penelitian memilih hadis ini berdasarkan di Kedai Ladza Tea dalm setiap transaksi harus berkata jujur dan tidak boleh melebihkan atau mengurangi apapun itu yang bukan haknya. Dalam Pemilik Suatu transaksi

hanya sah jika mendapat izin atau dari pemilik barang. Pemilik barang menjadi tolak ukur utama dalam hal muamalah (transaksi). Objek Jual Beli yang Sah Objek jual beli harus dapat diserahkan secara fisik. Transaksi yang melibatkan objek yang tidak dapat diserahkan (misalnya burung yang terbang) tidak sah. Hal ini bertujuan untuk menghindari gharar (spekulasi) dan menjual barang yang tidak nyata. Kejelasan Objek dan Harga Baik objek jual beli maupun harga transaksinya harus diketahui secara jelas oleh kedua belah pihak. Kejelasan ini penting untuk menghindari gharar (spekulasi) dan memastikan tidak ada pihak yang dirugikan. larangan dalam hadis ini adalah larangan menjual barang-barang yang tidak menjadi milik, adapun menjual barang yang dalam tanggungannya telah disebutkan, maka transaksi ini boleh dilakukan dengan pembayaran terlebih dahulu dan menjadi hak milik penjual terlebih dahulu dengan menggunakan akad salam dan juga dengan syarat-syarat tertentu. Seperti yang diuraikan dalam transaksi jual beli dikedai ladza tea dikategforikan jual beli akad salam.